

Unió monetària i mercat de treball

Raul Ramos Lobo

PID_00192347



Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>

Índex

Introducció.....	5
1. Pertorbacions macroeconòmiques i unió monetària.....	7
2. Pertorbacions macroeconòmiques i polítiques d'ajust.....	12
2.1. L'ajustament de l'ocupació per via de quantitats durant la gran recessió	17
2.2. La sortida de la crisi (cinc anys després)	19
Bibliografia.....	23

Introducció

Aquest mòdul explica el paper clau que té l'ajust per mitjà del mercat de treball en el context d'una unió monetària i, especialment, davant la presència de pertorbacions asimètriques. En primer lloc, es defineix el concepte de *pertorbació asimètrica* i es presenten els mecanismes d'ajust principals davant aquest tipus de pertorbacions. A continuació, s'expliquen les limitacions que representa la cessió de la sobirania nacional sobre la política de la monetària cap a un ens supranacional i com això ha afectat la situació dels diferents països europeus en els darrers períodes. També s'introdueixen de manera marginal alguns aspectes relacionats amb diferents teories sobre els determinants de la localització econòmica, com també el paper que tenen les empreses transnacionals i multinacionals a l'hora d'explicar les direccions en els fluxos de capital i les conseqüències sobre la generació de llocs de treball.

Els objectius bàsics de la política econòmica –maximitzar el creixement de la producció i l'ocupació, i minimitzar la taxa d'inflació– són els mateixos en el marc de la Unió Econòmica i Monetària que sota règims de polítiques monetàries nacionals independents. Això no obstant, l'establiment d'una unió monetària canvia les condicions per a aconseguir amb èxit aquests objectius i planteja nous reptes per a la política econòmica i, en particular, per als mercats de treball i les negociacions salarials.

La creació d'una unió monetària a Europa significa que els governs que formen part de la zona euro no disposen de les polítiques monetàries i de tipus de canvi per a poder acomodar les pertorbacions macroeconòmiques a les quals es puguin veure sotmeses les economies respectives (però no així les pertorbacions comunes). Lògicament, el significat i abast d'aquesta pèrdua d'autonomia en la capacitat d'actuació dependrà del grau d'independència d'aquestes polítiques –molt reduït, per no dir nul, per als països que pertanyen al mecanisme de canvis del sistema monetari europeu (SME) i amb llibertat de moviments de capital–, de la probabilitat que es produeixin aquestes pertorbacions específiques a cada país –que requeririen ajustos en el tipus de canvi real– i de l'eficiència dels mecanismes alternatius d'ajust a aquestes pertorbacions específiques a cada país. Pel que fa a aquest últim aspecte, les polítiques d'estabilització fiscal són, per descomptat, un instrument important per a acomodar les pertorbacions temporals de demanda de caràcter advers però, en termes generals, l'absorció de les pertorbacions haurà de descansar sobre el bon funcionament dels mercats de béns, serveis i factors productius. De fet, tal com s'ha vist durant la gran recessió actual, el paper que està exercint aquest tipus de polítiques és molt limitat davant les restriccions que imposa el marc

fiscal de la Unió Europea. Eichengreen i Wyplosz (1998) ja manifestaven aquest perill pel que fa al Pacte d'estabilitat i creixement i, més recentment, Wyplosz (2009) tornava a insistir sobre aquest punt.

Per aquest motiu, la major part de l'anàlisi i del debat sobre les restriccions que imposa la unió monetària sobre la instrumentació de la política econòmica s'ha centrat en la capacitat dels mercats de treball i de les negociacions salarials per a fer front a les pertorbacions macroeconòmiques tant si afecten a tota la zona euro en conjunt com si són de caràcter asimètric i produeixen efectes adversos pitjors en uns països que en uns altres. És possible que siguin necessaris ajustos interns en preus (flexibilitat salarial) o en quantitats (migració de mà d'obra) per a fer front a possibles pèrdues de competitivitat. Tal com s'ha vist en els mòduls anteriors, el procés d'ajust salarial variarà substancialment d'un país a un altre en funció dels sistemes institucionals i de les tradicions respectives com també de la situació cíclica de cada economia. Així doncs, en síntesi, aquest mòdul vol oferir una panoràmica general sobre com pot ser el paper de les polítiques d'ajust a través del mercat de treball en el marc de la Unió Monetària.

1. Pertorbacions macroeconòmiques i unió monetària

Durant la dècada dels noranta del segle passat, la UE va posar en pràctica dos tipus de respostes per fer front al problema de l'ocupació a Europa. La resposta a les pertorbacions macroeconòmiques va consistir a relançar la Unió Econòmica i Monetària i reforçar la convergència i estabilitat de les economies europees i la coordinació de les seves polítiques econòmiques. Els esforços per complir amb els criteris de convergència econòmica –principalment en el vessant fiscal– van donar els seus fruits en termes de reducció de la inflació i caiguda de tipus d'interès i van preparar el camí per al llançament de l'euro l'any 1999 i la posada posterior en circulació física l'any 2002. Del 1999 al 2008 el funcionament de l'euro va ser un èxit en termes generals i es van fixar les bases perquè la majoria de les economies de la zona euro poguessin superar ràpidament la crisi del principi dels 2000. A partir de l'establiment d'una Unió Econòmica i Monetària, Europa es beneficia dels mateixos avantatges de tenir un únic mercat i una única moneda que tant han contribuït a fer de l'economia americana una de les més productives i eficaces del món. Ara bé, amb l'inici de la gran recessió, també s'han començat a apreciar els aspectes negatius que comporta la limitació en la utilització de la política monetària per part dels diferents estats.

Els beneficis microeconòmics de l'euro són ben coneguts, en particular, els que es refereixen a l'augment de la competència, al comerç i a l'especialització de les economies europees, com també a la major integració dels mercats financers europeus. Aquestes millores havien d'augmentar la productivitat i l'eficiència general del mercat interior i proporcionar un marc d'actuació més procliu al creixement econòmic i a la creació d'ocupació. Per tant, la Unió Econòmica i Monetària havia de proporcionar, un impuls addicional a la implantació del Programa del mercat únic que tenia com a objectiu impulsar la lliure circulació en els mercats de béns i serveis. La hipòtesi central era que uns mercats de béns i serveis més competitius havien d'ajudar a aconseguir millors resultats en termes d'ocupació, especialment si aquesta millora en la competència anava acompanyada de reformes que fomentessin la competència.

La Unió Monetària també havia de proporcionar beneficis macroeconòmics. La unió monetària va representar –almenys per als països amb un passat històric menys virtuós– un canvi en el règim de polítiques i, com a tal, havia d'incloure un canvi en el comportament tant dels agents econòmics com de les institucions. En concret, el compromís més fort per part de les autoritats monetàries –i en particular, l'obligació del Banc Central Europeu de mantenir la inflació per sota del 2% anual– redueix les expectatives inflacionistes dels agents econòmics i, per tant, contribueix a aconseguir una major estabilitat de preus i, per tant, de nou, un marc més propici per al creixement.

No obstant això, també hi ha riscos derivats de formar part de la Unió Monetària. D'una banda, el ja esmentat sobre la pèrdua de sobirania nacional sobre els instruments de política monetària en presència de perturbacions asimètriques, però, de l'altra, també hi ha el risc que la UEM pugui provocar una major concentració espacial de l'activitat productiva i, per tant, un empitjorament de les diferències regionals que hi ha en l'actualitat, especialment en l'àmbit dels mercats de treball.

Des d'un punt de vista teòric, i en el marc de la teoria coneguda com a *nova geografia econòmica*, Krugman (1991) explica la concentració territorial de la producció com el resultat de la interacció entre tres tipus de forces:

- En primer lloc, l'existència d'economies d'escala (rendiments creixents) en la producció, que impliquen l'existència de competència imperfecta.
- En segon lloc, l'existència de costos de transports.
- I, finalment, la grandària de la demanda local.

En presència d'un nivell suficient d'economies d'escala, cada productor desitjaria servir al seu mercat des d'una única localització i triaria aquella amb la demanda local més elevada, la qual cosa minimitzaria els costos de transport. A més, la demanda local augmentaria com a conseqüència de la decisió de localització, i hi hauria així un procés de retroalimentació. No obstant això, un punt feble d'aquest model és que si bé és capaç d'explicar per què la producció es concentra en determinades àrees geogràfiques, no explica perquè determinats sectors se situen en la mateixa localització. Una anàlisi fonamental en aquest sentit és la de Marshall (1890). Partint dels supòsits i de les condicions d'equilibri dels models neoclàssics (mercats competitius i rendiments decreixents), Marshall explica la concentració d'empreses d'un mateix sector suposant l'existència de rendiments decreixents dins de l'empresa però rendiments creixents derivats d'economies externes en tota l'àrea geogràfica. Segons Marshall, la concentració geogràfica de les empreses d'un mateix sector genera una sèrie d'economies externes que milloren el nivell d'eficiència de les empreses. En concret, els rendiments creixents que provoquen la concentració a l'àrea geogràfica considerada (denominada *districte industrial*) tindrien l'origen en tres factors:

- La concentració d'un nombre elevat d'empreses d'un mateix sector permet la creació d'un mercat de treball conjunt per a treballadors especialitzats, la qual cosa genera a més la possibilitat de compartir riscos davant possibles canvis en la demanda.
- L'existència d'un conjunt de proveïdors de béns intermedis especialitzats que permet disposar de més varietat de productes a un cost més baix.

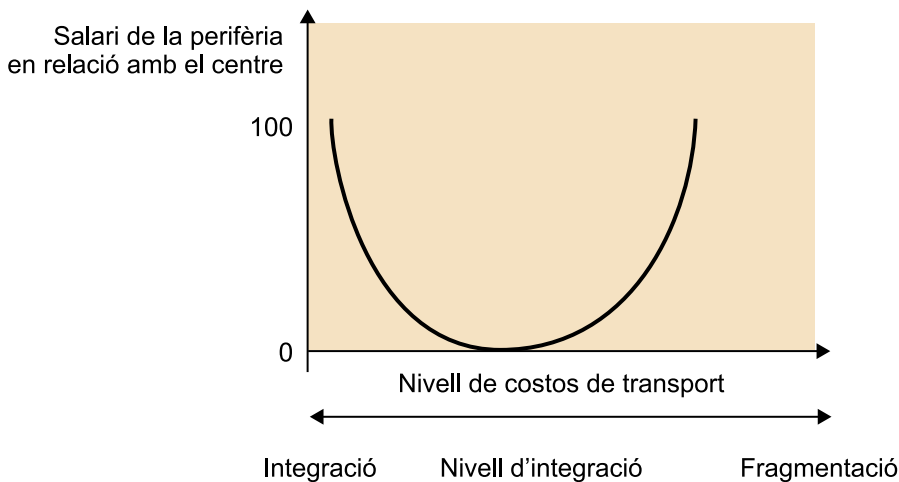
- La concentració geogràfica permet l'aparició d'efectes de desbordament tecnològic i de coneixement produïts com a conseqüència dels fluxos d'informació que es poden transmetre per xarxes informals i que són característiques del districte industrial.

En aquest sentit, Krugman (1991) compara la distribució regional de la producció als Estats Units i Europa i troba que el procés de concentració de la producció és molt superior als Estats Units. Per explicar aquesta diferència, Krugman suggereix que el mercat nord-americà està molt més integrat que l'europeu i, per això, davant una millora del funcionament del mercat únic caldria esperar que augmentessin els nivells de concentració de la producció. Per tant, és possible que l'adopció de la moneda única generi diferències més grans entre les regions i països europeus i doni lloc a l'aparició d'un "centre" i una "perifèria".

Davant aquest escenari, una empresa que desitgi establir-se en un país de la UE haurà de decidir entre situar-se en una regió central on els salaris i els costos són més elevats però té un accés als mercats millor, o en una regió perifèrica on els salaris són més baixos però l'accés als mercats no és tan fàcil com al centre. Si se suposa que els efectes de la UEM poden ser semblants a una reducció en els costos de transport (Krugman, 1993), la decisió dependrà en bona mesura de la magnitud d'aquesta reducció. De fet, és possible pensar que hi pot haver empreses ja instal·lades que decideixin desplaçar-se cap al centre per aprofitar-se d'aquesta reducció.

En aquest sentit, Krugman i Venables (1990) arriben a la conclusió que un nivell mitjà de costos de transport podria reforçar l'atractiu de localitzar-se al centre en lloc de la perifèria. Amb una reducció parcial dels costos de transport, la indústria de la perifèria amb prou feines pot competir amb la del centre, que podria aprofitar els avantatges d'explotar les economies d'escala. En canvi, una major reducció dels costos de transport i una disminució del salari relatiu permetria a la perifèria tornar a guanyar competitivitat. L'argument bàsic és que, quan les barreres al comerç disminueixen, apareixen dues forces oposades: les d'aglomeració, que en presència d'economies d'escala portarien a concentrar la producció en una única localització amb una demanda local elevada (centre), i les de desaglomeració, que a causa de la millora de l'accés dels mercats perifèrics permetrien a aquests països guanyar atractiu en termes de localització. La il·lustració gràfica de les dues forces és la coneguda corba en forma d'U invertida que relaciona el nivell d'integració i els salaris relatius de la perifèria (Krugman i Venables). D'aquesta manera, l'aparició o no d'un centre i una perifèria depèn de la interacció entre salaris relatius, costos de transport i nivells d'integració (vegeu el gràfic 1).

Gràfic 1. Relació entre el nivell d'integració, els costos de transport i el salari relatiu de la perifèria



Font: Adaptat d'M. Hallet (1998). "The regional impact of the single currency". Comunicació presentada al 38 Congrés de l'Associació Europea de Ciència Regional (pàg. 8). Viena. I de P. Krugman, A. Venables (1990). "Integration and competitiveness of peripheral industry". A: C. Bliss; J. Braga de Macedo (editors). *Unity with diversity within the EC: the community's southern frontiers* (pàg. 56-75). Cambridge: Cambridge University Press.

No obstant això, els diferents treballs que s'han fet fins ara per a obtenir evidències empíriques sobre els efectes del mercat únic (i, per tant, els possibles efectes de la UEM en aquest aspecte) no són concloents. Sapir (1996) conclou que el Programa del mercat únic fins al 1992 només havia tingut efectes reduïts sobre els canvis en els patrons d'especialització de la indústria europea. Com a possible explicació, apunta que per a aquesta data encara hi podia haver problemes en la implementació del Programa o que encara era massa aviat per a apreciar els efectes.

D'altra banda, Brulhart (1996) suggereix que encara hi ha la possibilitat que l'especialització interindustrial augmenti en els sectors intensius en treball, mentre que el procés sembla haver finalitzat en les indústries amb rendiments creixents. En canvi, Brulhart i Torstesson (1996) troben una relació negativa entre rendiments creixents i concentració industrial. De fet, l'evidència empírica que obtenen mostra que l'ocupació en els sectors intensius en treball es troba concentrada en el centre de la UE, a pesar que el comerç intraindustrial és relativament reduït en aquests sectors.

No obstant això, Amiti (1997) obté que l'evolució dels nivells de concentració industrial als països de la UE és consistent tant amb les noves teories de comerç internacional com amb la nova geografia econòmica. Per contra, Molle (1996) troba una tendència generalitzada a la reducció del nivell de concentració geogràfica en la majoria dels disset sectors que considera per al període 1950-1990. Estudis més recents tampoc no són definitius amb relació a aquesta qüestió: per exemple, Davies i altres (2001), a partir d'informació estadística per a 1987 i per a 1993, troben que, de mitjana, la concentració s'ha mantingut estable, mentre que Haaland i altres (1999) troben resultats a favor de l'escenari predit per la nova geografia econòmica. En un dels estudis més complets sobre aquest aspecte (fet per a la DG2 de la Comissió Europea), Midelfart-Knarvik i altres (2000) troben que durant la dècada dels setanta les estructures productives de la majoria dels països europeus es van aproximar, però que aquesta

convergència deixa de produir-se des del principi dels vuitanta. De fet, apunten que els factors que actualment determinen la localització industrial estan canviant i que podrien portar a una especialització i concentració més grans de l'activitat productiva.

Tampoc no cal oblidar que a més dels efectes directes d'aquesta major especialització i concentració (és a dir, la deterioració progressiva de les economies regionals), és possible que aquest procés també tingui efectes sobre el tipus de perturbacions experimentades pels diferents països o regions. De fet, caldria esperar que, davant aquest escenari, aquestes perturbacions tinguessin un caràcter molt més específic del que tenen en l'actualitat, fent encara més necessària l'existència de mecanismes alternatius al tipus de canvi. Kenen (1969) va suggerir que l'especialització productiva d'un territori pot portar al fet que els xocs experimentats per tots dos siguin molt més asimètrics. Aquest autor va notar que quan una regió (o un país) tenia una estructura productiva més diversificada sectorialment, tendia a experimentar xocs de caràcter més simètrics si la majoria dels xocs es produïen a escala sectorial.

No obstant això, en l'informe *One market, one money* (1990), la Comissió Europea assenyalava que cal esperar que, en el futur, els xocs asimètrics es reduïxin com a conseqüència de dos factors: la millor coordinació de les polítiques econòmiques entre els països participants i l'increment en el comerç intraindustrial i les majors similituds en les estructures productives. Tal com remarca De Grauwe (1997), el comerç basat en l'existència d'economies d'escala i en la diferenciació de productes portaria a una situació en què els xocs de demanda que afectessin els països de la Unió serien pràcticament simètrics. Si aquesta visió fos la correcta, la pèrdua de la sobirania nacional sobre el tipus de canvi i els seus possibles efectes sobre la localització de l'activitat productiva no tindrien uns efectes tan rellevants com els assenyalats per Kenen i Krugman entre d'altres.

Encara és aviat per a poder assenyalar quina de les dues visions és la que s'ajusta més a la realitat; ara bé, el que sembla evident és que hi ha el perill que les desigualtats territorials s'aguditzin (fins i tot en presència de perturbacions comunes a tots els participants a la zona euro), la qual cosa fa que sigui necessària la possibilitat de disposar de polítiques d'ajust efectives per a fer front a aquesta situació.

2. Pertorbacions macroeconòmiques i polítiques d'ajust

Tal com s'ha assenyalat a l'apartat anterior, si es vol evitar que l'ajust a les pertorbacions macroeconòmiques (sense que necessàriament siguin de caràcter asimètric) es tradueixi en recessions i en taxes de desocupació més elevades, és necessari assegurar un funcionament eficient dels mecanismes d'ajust que encara quedin disponibles tals com la política fiscal o una resposta ràpida i flexible dels mercats, inclòs el mercat de treball.

En el cas d'una evolució temporal adversa de la demanda, el pes sobre l'ajust salarial pot ser en part mitigat gràcies a una política fiscal que, per mitjà dels estabilitzadors automàtics, permeti un augment del dèficit fiscal. L'efectivitat de les polítiques d'estabilització pot ser ara fins i tot major atès que en la unió monetària les externalitats negatives entre les polítiques monetària i fiscal sembla que són menors. Malgrat el progrés aconseguit en els últims anys, molts països de la zona euro encara no han generat el marge de maniobra necessari en els seus comptes públics –en línia amb el que estableix el Pacte d'Estabilitat i Creixement– que ajudi a absorbir l'impacte d'una evolució negativa de la demanda durant un període de temps limitat.

Les polítiques fiscals d'estabilització són aparentment menys adequades en el cas d'una pertorbació negativa d'oferta, que requereix un ajust en els salaris reals. No obstant això, la resistència dels salaris reals a l'ajust es pot reduir quan les polítiques fiscals ajuden a estendre la reducció necessària en la renda real d'una manera més equilibrada entre la població i, per tant, no concentren tot el pes de l'ajust en els assalariats. La política fiscal també pot exercir un paper important si està orientada a millorar la productivitat per mitjà d'incentius per a reestructurar i augmentar la inversió pública en infraestructures i en la formació de capital humà.

Ara bé, un ajust suau a les pertorbacions requeriria, d'acord amb la literatura que hi ha, l'actuació de mecanismes alternatius al tipus de canvi i a la política fiscal que poden actuar per mitjà de dues vies:

- Mitjançant variacions en les quantitats
- Mitjançant canvis en els preus

Pel que fa als ajustos per la via de les quantitats, davant d'una pertorbació asimètrica que incrementés l'atur en un territori determinat, un possible mecanisme d'ajust consistiria en l'entrada neta de capital en aquest territori, creant-se així nous llocs de treball que reemplaçarien els perduts, o en el moviment de la mà d'obra cap a zones de més ocupació.

És important assenyalar que el paper central de la mobilitat en el model de Mundell (1961) partia del supòsit que els costos socials de la migració eren molt inferiors als costos de l'atur. A més, un altre supòsit era que la migració únicament és deguda a factors purament relacionats amb les diferències relatives d'atur i salaris, quan alguns treballs com els de Layard i altres (1991) i Bentolila (1997) assenyalen que hi ha altres factors a tenir en compte com la disponibilitat d'habitatge i els costos d'emigrar (els costos de viatjar, d'obtenir informació, els costos psíquics d'abandonar la pròpia cultura, els amics i coneeguts, etc.)

En el cas europeu, aquest últim grup de factors sembla que pesa de manera important reduint així el nivell de mobilitat de la mà d'obra. Sens dubte, les notables diferències culturals, lingüístiques i administratives dificulten notablement la migració. A més, els fluxos migratoris són reduïts a Europa quan es comparen amb els dels Estats Units (Padoa-Schioppa, 1991). En la majoria dels països de la UE la mobilitat geogràfica és també molt reduïda fins i tot a l'interior de cada un. S'ha de remarcar, però, que alguns treballs també han abordat l'estudi de la mobilitat laboral des de la perspectiva global de l'ajust als mercats laborals, incorporant així en l'anàlisi, a més de la mobilitat, la possibilitat de no participar en el mercat de treball, ja que, com a conseqüència del fracàs en la cerca d'un nou lloc de treball després del xoc recessiu, els treballadors es poden desanimar i decidir no continuar formant part de la força de treball (es tracta de l'anomenat *efecte desànim*).

Sense cap tipus de dubte, l'estudi de Blanchard i Katz (1992) és el més citat en relació al paper de la mobilitat com a mecanisme d'ajust a partir d'aquest enfocament. Els seus resultats mostren que la migració és el mecanisme principal d'ajust a escala regional per al cas dels Estats Units, i respon de manera gairebé immediata després d'un xoc. Així doncs, l'efecte desànim seria molt limitat als Estats Units, ja que gran part de l'ajust al xoc asimètric es du a terme per mitjà de la migració. En canvi, aplicant una metodologia similar per al cas europeu, Decressin i Fatás (1995) troben que a Europa, durant els tres primers anys després d'una pertorbació, la major part de la caiguda de la demanda de treball és absorbida per la taxa de participació, mentre que l'emigració només comença a ser important a partir del quart any. Per tant, l'efecte desànim seria molt important a Europa.

Era esperable que la unió monetària estimulés la mobilitat de la mà d'obra com a resultat de la integració econòmica i del Programa del Mercat Únic, però sembla bastant improbable que la mobilitat geogràfica de la mà d'obra hagi augmentat substancialment a la zona euro. Fins i tot sense una migració a gran escala de la mà d'obra, la mobilitat del treball continua exercint un paper fonamental en el procés de rotació contínua de nous llocs de treball associat a un canvi estructural permanent. Atesa la necessitat creixent de reassignar recursos entre sectors i regions, abans que centrar-se en costoses reglamenta-

cions de protecció laboral, l'atenció s'hauria de focalitzar a dissenyar sistemes eficients de beneficis socials i a aplicar programes actius del mercat de treball que promoguin la mobilitat del treball.

Descartat, per tant, l'ajust per via de quantitats, sembla que el pes de l'ajust hauria de recaure en els mecanismes que operen per mitjà de les variacions en els preus i en els salaris. Davant una pertorbació asimètrica que tingués efectes negatius sobre la desocupació en un territori concret dins de l'àrea monetària, els salaris reals haurien de reaccionar ràpidament contra direcció fent així més atractiva la contractació de nous treballadors (o una disminució en el ritme d'acomiadaments) i facilitant el procés de recuperació econòmica del territori. Per tant, sense aquesta **flexibilitat**, l'ajust necessari repercutirà en els nivells d'ocupació.

Hi ha nombrosos treballs que han intentat obtenir evidència empírica sobre el nivell de flexibilitat (o de rigidesa) dels salaris reals per als països europeus amb la finalitat de comparar aquests nivells amb els que hi ha en altres àrees monetàries i analitzar-ne així la potencialitat com a mecanisme d'ajust alternatiu al tipus de canvi. L'evidència empírica disponible suggereix que mentre que la flexibilitat del salari real a llarg termini entre la majoria dels països de l'EU es correspon més o menys amb la dels Estats Units, la velocitat de l'ajust ha estat substancialment més reduïda a Europa. D'acord amb l'OCDE, la meitat de l'ajust dels salaris reals cap al seu nivell d'equilibri a llarg termini es fa en menys d'un any i mig als Estats Units, mentre que triga uns quatre anys i mig a la zona de l'euro. Per tant, els costos a curt termini en termes de producció i ocupacions perdudes són superiors a Europa. Aquests efectes negatius corren a més el risc de perpetuar-se en el futur en disminuir l'efectivitat dels aturats de llarga durada a l'hora de buscar i trobar un treball en el mercat.

Quines són per tant les possibilitats d'actuació política per a poder millorar la capacitat de resposta dels salaris davant pertorbacions asimètriques? Hi ha diferents estudis que relacionen el grau de flexibilitat salarial amb les característiques institucionals del mercat de treball. Tal com s'ha argumentat en el mòdul "Polítiques socials i d'ocupació a la Unió Europea", la idea és que les característiques institucionals del mercat de treball incideixen sobre la conducta dels agents i afecten, per tant, la resposta dels salaris davant variacions en els nivells de desocupació. Entre els factors apuntats en la literatura, cal destacar els cinc següents:

- **El nivell dels costos d'acomiadament:** els costos d'acomiadament elevats reforçarien la capacitat negociadora sobre els salaris dels treballadors empleats (*insiders*) respecte als aturats (*outsiders*), la qual cosa evitaria la possible pressió a la baixa que aquests últims poguessin exercir sobre els salaris i, per tant, en reduiria la flexibilitat (Lindbeck i Snower, 1988).
- **El nivell de negociació salarial.** El poder monopolístic dels *insiders* és superior en els sistemes de negociació salarial intermedis, ja que en presència

d'un sistema altament descentralitzat, en què la competència de la resta d'empreses del sector frenaria les demandes dels treballadors, la flexibilitat seria més gran, mentre que en un sistema fortament centralitzat els negociadors internalitzarien els efectes perniciosos de les seves decisions. En canvi, els nivells intermedis de negociació exclouen tots dos efectes de contenció. D'aquesta manera, cal esperar que hi hagi una relació quadràtica –de tipus U invertida– entre el nivell de negociació i la rigidesa salarial (Calmfors i Driffill, 1998; Calmfors, 1993).

- **El nivell de coordinació en la negociació.** Bruno i Sachs (1985) i Tarantelli (1986), entre altres, assenyalen que com més gran sigui la capacitat dels agents socials per a arribar a un consens sobre el funcionament del mercat de treball i la distribució de la renda, més gran serà la flexibilitat dels salaris.
- **Les característiques del sistema de prestacions.** Tenint en compte que la reacció dels salaris enfront de l'atur es veu influïda per la pressió que els aturats exerceixin sobre les ocupacions existents, les característiques del sistema de prestacions, bàsicament la generositat i la durada, també tindran efectes sobre la flexibilitat dels salaris (Lippman i McCall, 1976; Narendranathan i Nickell, 1989).
- **Les polítiques actives de mercat de treball.** El comportament dels aturats també depèn de la capacitat del sector públic per a activar el procés de cerca d'ocupació i facilitar la seva reincorporació en un lloc de treball, ja que les polítiques actives de mercat de treball tenen com a objectiu assessorar l'aturat, proporcionar-li formació o reciclatge i donar-li suport en el procés de cerca. D'aquesta manera, els aturats millorarien la seva ocupabilitat i contribuirien a l'ajust salarial (Layard, 1986). No obstant això, també hi ha el risc que un nivell excessiu de despesa en polítiques actives pugui arribar a generar nivells més baixos de flexibilitat salarial, ja que en garantir pràcticament la recol·locació dels aturats, s'elimina parcialment l'efecte disciplinador de l'atur sobre els salaris (Calmfors i Forslund, 1991). En aquest sentit, a partir del cas suec, Calmfors (1993) suggereix que un nivell de despesa excessiu en polítiques actives pot acabar generant efectes perversos que augmentarien la rigidesa dels salaris. No obstant això, l'evidència empírica aportada per Fredriksson (1999) per a les regions sueques no detecta de manera tan clara l'efecte esmentat. També cal destacar que l'aplicació de polítiques actives d'ocupació que persegueixin millorar les qualificacions professionals facilitarien la reintegració dels aturats en el mercat de treball i reduirien els efectes més a llarg termini de l'ajust per mitjà d'increments en la desocupació.

Actualment, però, el comportament de les institucions varia considerablement reflectint la diversitat institucional de cada país i les relacions del mercat de treball. En qualsevol cas, cal esperar que el canvi en el règim de polítiques que representa la unió monetària millori el marc institucional en el qual te-

nen lloc unes negociacions salarials de manera que siguin compatibles amb la creació d'ocupació en fer més transparents les restriccions imposades als salaris. Això serà així perquè l'absència del tipus de canvi nominal com a mecanisme d'ajust exterior i l'establiment d'un objectiu comú d'inflació –amb el tipus corresponent d'interès comú– en un context de diferents evolucions de la productivitat, faran més evident el vincle que hi ha entre salaris i ocupació, de tal manera que els "errors" en la negociació salarial es traduiran amb més claredat en una deterioració del mercat de treball. Per tant, en el context de la Unió Econòmica i Monetària és més important que en el passat que l'evolució salarial sigui consistent amb el marc macroeconòmic establert a escala comunitària per part del Banc Central Europeu.

En aquest context, el comportament de la negociació salarial hauria de respectar les regles següents:

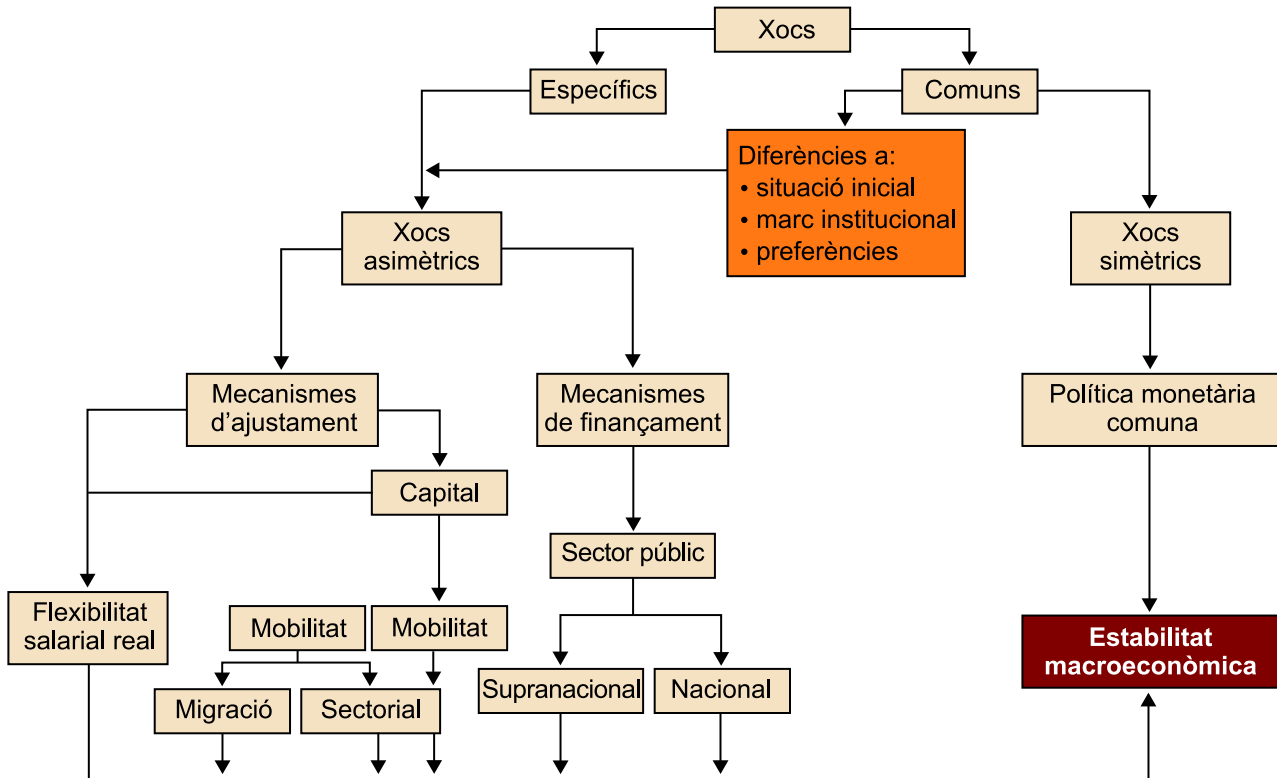
- L'evolució dels salaris nominals ha de ser consistent amb l'objectiu d'estabilitat de preus, amb la finalitat d'evitar riscos inflacionistes que desencadenin un major rigor de la política monetària amb la pèrdua consegüent de producció i de llocs de treball.
- L'evolució del salari real s'ha de mantenir en línia amb el creixement de la productivitat i hauria de tenir en compte, allà on fos necessari, la necessitat de reforçar la rendibilitat de les inversions que amplïïn la capacitat productiva i generin ocupació.
- Evitar els efectes d'imitació salarial que es podrien derivar de la major transparència i facilitat de comparacions de salaris que permet la Unió Monetària.
- Aconseguir acords salarials que tinguin en compte els diferencials de productivitat d'acord amb les qualificacions i perfils professionals i les àrees geogràfiques.

La responsabilitat dels procediments de negociació salarial i els resultats que s'en derivin i que siguin compatibles amb la consecució i el manteniment d'un nivell elevat d'ocupació contínua recauen en primer lloc en el domini dels interlocutors socials.

Aquest últim aspecte és clarament rellevant si es té en compte que hi ha certes reticències sobre la validesa de deixar que el pes de l'ajust per a aconseguir l'estabilitat macroeconòmica després d'un xoc asimètric recessiu recaigui íntegrament sobre la variació de preus i salaris: Freeman (1995) qüestiona que la flexibilitat salarial sigui la solució a la desocupació dels països europeus de manera similar al cas nord-americà. En aquest sentit, assenyala que la reducció

salarial per als treballadors nord-americans menys qualificats ha significat un augment de la pobresa i de la delinqüència. Per tant, és essencial que es reforci el diàleg social als nivells apropiats.

Gràfic 2. Ajustament en una Unió Monetària



La valoració feta per la Comissió Europea dels deu primers anys de funcionament de la zona euro és clarament positiva (Comissió Europea, 2008), tot i que s'ha de tenir en compte que, en aquells moments, la gran recessió tot just acabava de començar.

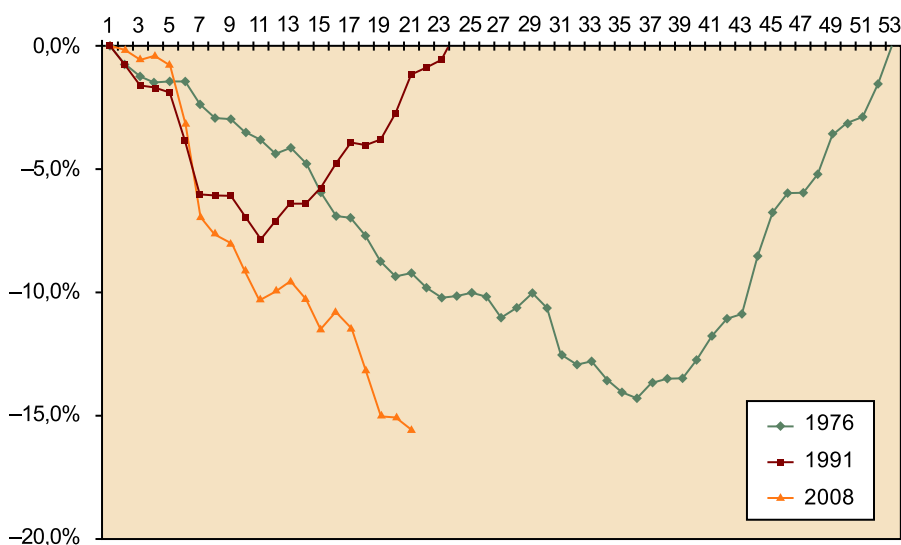
2.1. L'ajustament de l'ocupació per via de quantitats durant la gran recessió

El punt d'inici de la gran recessió és l'agost del 2008 amb la crisi financera internacional. La darrera etapa expansiva de l'economia espanyola (però també d'altres economies com la irlandesa, la portuguesa o la grega) s'havia basat en la forta disponibilitat de crèdit a uns tipus d'interès substancialment inferiors als que estàvem acostumats. Famílies i empreses van poder viure per sobre de les seves possibilitats gràcies a l'entrada de capital estranger, però la desconfiança que va generar la caiguda de grans bancs va fer que es "tanqués l'aixeta" de cop. L'aposta de molts governs en aquell moment (inclòs l'espanyol) va ser clara: reforçar el paper dels estabilitzadors automàtics (caiguda dels impostos i augment de la despesa pública com a conseqüència de la reducció de l'activitat econòmica) amb polítiques fiscals de tipus keynesià aprofitant el superàvit que hi havia i el reduït nivell d'endeutament públic. Però aquesta solució no va funcionar: aquesta crisi no ha estat com crisis anteriors i l'atur ha crescut a una velocitat inesperada. A més, el que havia de ser la solució (més despesa pública

i, per tant, més endeutament públic) avui en dia ha passat a ser el problema principal. Continuar endeutant-se implica haver de pagar molts interessos en el futur i per això les polítiques d'austeritat s'han implantat a Europa.

Des de la perspectiva del mercat de treball, durant la primavera de 2011, Samuel Bentolila i Luís Garicano van publicar en el blog de FEDEA "Nada es gratis", un gràfic esfereïdor que il·lustra la magnitud de la crisi actual en l'economia espanyola. El gràfic que es mostra a continuació replica aquesta anàlisi incloent les dades de l'Enquesta de població activa corresponents al tercer trimestre de 2012. En concret, es mostra la destrucció acumulada d'ocupació durant les tres recessions que ha experimentat l'economia espanyola en els últims trenta anys respecte al nivell màxim d'ocupació en l'etapa d'expansió prèvia. Tal com es pot veure en el gràfic, la velocitat amb què s'ha destruït ocupació en la crisi actual ha estat clarament superior a la de les crisis anteriors. Durant la recessió que va començar el 1976 van passar anys (trenta-sis trimestres) fins que es va aconseguir frenar la caiguda de l'ocupació; en aquell moment, s'havien destruït 1.800.000 llocs de treballs, és a dir, un 14,3% del nivell inicial. En la recessió que va començar el 1991 la destrucció d'ocupació va acabar després de deu trimestres (és a dir, menys de tres anys) amb una pèrdua d'una mica més d'1 milió de llocs de treballs (un 7,9% menys que a l'inici de la crisi). Actualment, ja portem vint-i-un trimestres, amb una destrucció de més de 2,5 milions de llocs de treball, un 15,6% del nivell aconseguit al principi de la recessió. Aquesta velocitat de destrucció d'ocupació és molt superior respecte a les dues recessions anteriors com a conseqüència, en part, del marge de maniobra més limitat de la política econòmica a escala nacional, però si mirem què ha passat a altres països europeus encara es pot trobar algun signe d'optimisme. Tot i que la taxa d'atur de l'economia espanyola pràcticament triplica la de l'economia italiana, la taxa d'ocupació és superior a la italiana i se situa relativament a prop de la taxa d'ocupació francesa.

Gràfic 3. Pèrdua d'ocupació respecte al trimestre de màxima ocupació durant les tres crisis recents de l'economia espanyola



Font: Enquesta de població activa

2.2. La sortida de la crisi (cinc anys després)

Durant els primers mesos de la crisi actual hi va haver una certa discussió entre els analistes econòmics principals sobre quina forma adoptaria la recuperació quan arribés. En aquells moments, es descrivien tres possibles sortides de la crisi:

- En forma de *V* (recuperació intensa i ràpida)
- En forma de *W* (doble recessió)
- En forma d'*L* (estancament econòmic similar al viscut pel Japó durant les darreres dècades)

Des d'una perspectiva historicista, la sortida en forma de *V* és la figura més comuna i es caracteritza per una breu contracció de l'activitat econòmica seguida d'un fort creixement del PIB que permet recuperar de manera ràpida els nivells observats abans de la crisi. Aquest tipus de sortida va ser la que va experimentar l'economia espanyola durant la crisi de l'inici dels noranta gràcies a les devaluacions de la pesseta i l'aportació positiva del sector exterior. La recuperació en forma de *L* no és tan freqüent, però hi ha algunes experiències a destacar en la història recent a més del cas del Japó que acabem d'esmentar: la crisi de 1991 als Estats Units o l'experimentada per Alemanya durant l'inici de la dècada dels noranta del segle passat. També en la història recent hi ha força exemples de sortides de la crisi en forma de *W*. Aquest tipus de recuperacions es caracteritzen perquè el creixement de l'activitat es recupera de manera relativament ràpida però no de manera estable. Una vegada finalitzen els plans d'estímul econòmic impulsats des del sector públic, la demanda interna retrocedeix i l'activitat econòmica torna a caure fins que, al cap d'un temps, es donen les circumstàncies favorables per a tornar a recuperar els nivells inicials.

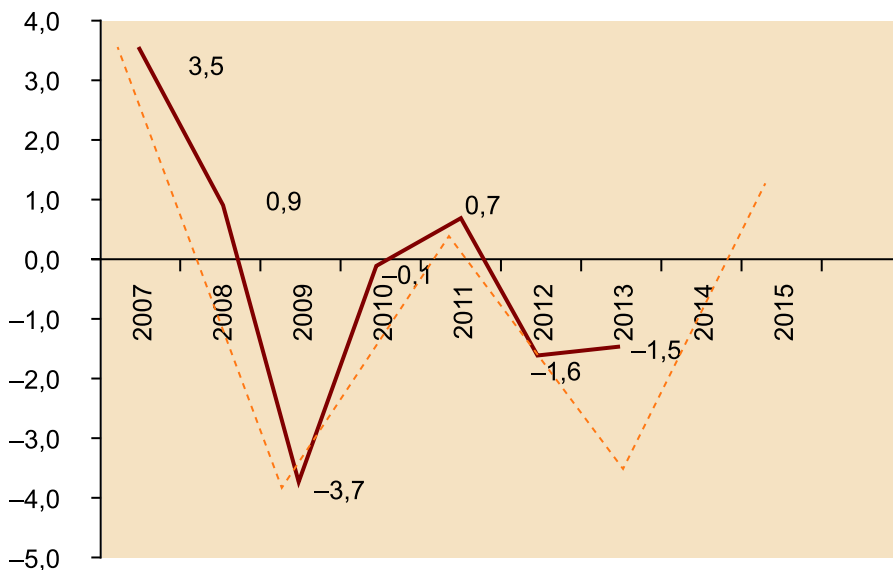
Vist amb la perspectiva dels cinc anys que ja han transcorregut des de l'inici de la crisi, i donant per bones les previsions macroeconòmiques efectuades per diferents institucions sobre l'evolució futura de l'activitat), les xifres que es mostren en el gràfic apunten que Espanya no ha escapat de la recuperació en *W*" (i fins tot encara podríem dir que no s'ha de descartar una *L* –és el que va passar als Estats Units després del *crack* del 1929), que per a la zona euro també seria una *W* tot i que més propera a una *V*, mentre que per als Estats Units la sortida de la crisi està essent clarament en *V*.

Centrant-nos en el cas espanyol, no sembla que les perspectives per a l'any vinent siguin gaire favorables. El motiu principal pel qual l'activitat econòmica no es recupera amb més intensitat és la feblesa de la demanda interna. De fet, tot i que l'aportació del sector exterior és clarament positiva amb una recuperació important de les exportacions i una contenció de les importacions, aquesta millora no resulta suficient per a compensar la forta davallada del consum i de la inversió tant privats com públics. Amb unes previsions de la taxa

d'atur que superen el 25% per a l'any vinent i amb un context de moderació salarial per sota de la inflació, no és estrany que les famílies intentin controlar al màxim la seva despesa reduint-la fins a tal punt que, segons les darreres estimacions de l'Institut Nacional d'Estadística (INE), el consum agregat pren valors que, en termes reals, són similars als de 2006. Les empreses tampoc veuen clar posar en marxa grans projectes d'inversió en el context actual i, a més, no sols es troben amb dificultats a l'hora d'aconseguir finançament sinó també amb importants problemes burocràtics. Segons el darrer informe del Banc Mundial sobre la facilitat per a fer negocis al món publicat recentment, i tot i haver millorat en molts aspectes durant els últims tres anys, Espanya perd posicions en aquest rànquing fins a situar-se a escala global en la posició 44 dels 185 països analitzats, però en la posició 136 a l'hora de valorar la facilitat per a obrir una empresa.

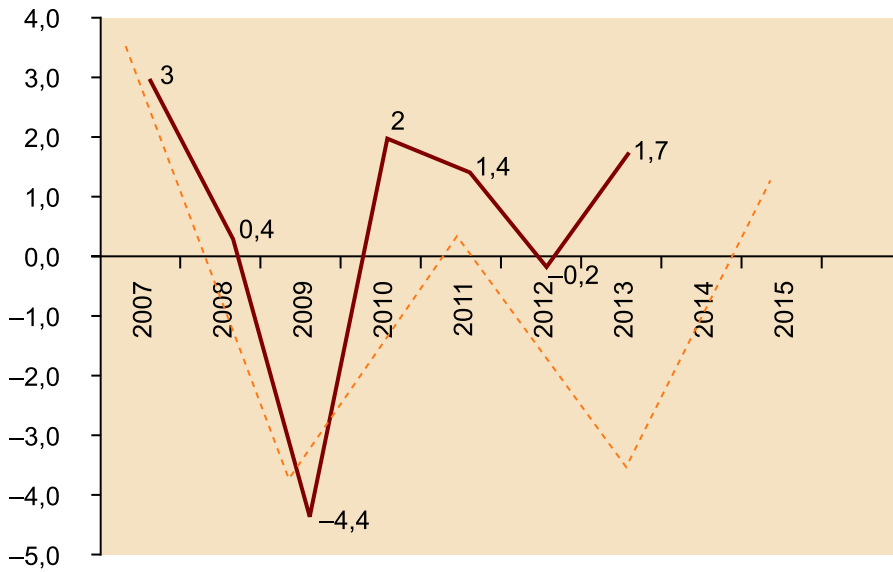
Finalment, i pel que fa al sector públic, la política fiscal serà necessàriament restrictiva i, per tant, tampoc contribuirà a millorar de manera immediata les condicions necessàries per a reactivar el creixement. De fet, tot i que la prima de risc s'ha relaxat durant les últimes setmanes, els pagaments per interessos a què haurà de fer front l'Estat espanyol durant els propers anys limiten la capacitat del govern per a dur a terme polítiques discrecionals orientades a millorar la competitivitat de sectors clau per a la nostra economia.

Gràfic 4. Taxa de variació interanual del producte interior brut. Espanya



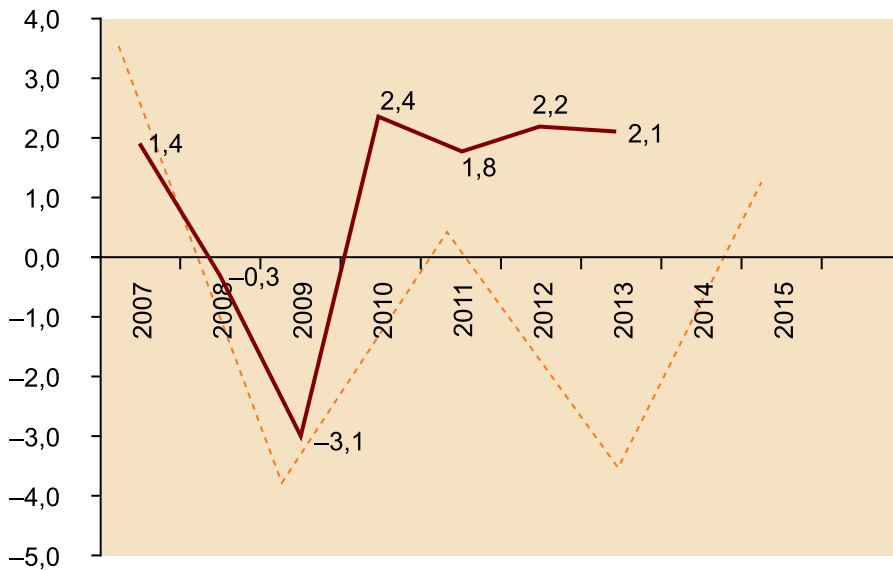
Font: FMI, Eurostat, INE, FUNCAS i EFN

Gràfic 5. Taxa de variació interanual del producte interior brut. Zona euro



Font: FMI, Eurostat, INE, FUNCAS i EFN

Gràfic 6. Taxa de variació interanual del producte interior brut. Estats Units



Font: FMI, Eurostat, INE, FUNCAS i EFN

Bibliografia

- Amiti, M.** (1997). "Specialisation patterns in Europe". *CEP Discussion Paper* (núm. 363).
- Aussilloux, V.; Fontagne, L.** (2011). "What benefits from completing the single market?". *La Lettre du CEPII*. CEPII.
- Bentolila, S.** (1997). "La inmovilidad del trabajo en las regiones españolas". Servicio de Estudios del Banco de España, Documento de Trabajo 9718.
- Blanchard, O.; Katz, L.** (1992). "Regional evolutions". *Brookings Papers on Economic Activity* (núm. 1, pàg. 1-75).
- Brulhart, M.** (1996). "Commerce et specialisation géographique dans l'Union Européenne". *Economie Internationale* (núm. 65, pàg. 169-202).
- Brulhart, M.; Torstensson, J.** (1996). "Regional integration, scale economies and industry location in the European Union". *CEPR Discussion Paper* (núm. 1435).
- Bruno, M.; Sachs, J.** (1985). *The Economics of Worldwide Stagflation*. Oxford: Basil Blackwell.
- Calmfors, L.; Forslund, A.** (1991). "Real-wage and labour market policies: the swedish experience". *Economic Journal* (núm. 101, pàg. 1130-1148).
- Calmfors, L.** (1993). "Lessons from the macroeconomic experience of Sweden". *European Journal of Political Economy* (núm. 9, pàg. 25-72).
- Calmfors, L.; Driffill, J.** (1988). "Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance". *Economic Policy* (núm. 6, pàg. 13-61).
- Comissió Europea** (1990). "One market, one money". *European Economy* (núm. 44).
- Comissió Europea** (2008). "EMU@10: successes and challenges after 10 years of Economic and Monetary Union". *European Economy* (núm. 2)
- Davies, S.; Rondi, L.; Sembenelli, A.** (2001). "European integration and the changing structure of EU manufacturing 1987-1993". *Industrial & Corporate Change* (núm. 10, pàg. 37-75).
- De Grauwe, P.** (1997). *The economics of monetary integration*. Oxford: Oxford University Press.
- Decressin, J.; Fatás, A.** (1995). "Regional labour market dynamics in Europe". *European Economic Review* (núm. 39, pàg. 1627-1655).
- Eichengreen, B.; Wyplosz, C.** (1998). "The stability pact: more than a minor nuisance?". *Economic Policy* (núm. 26, pàg. 67-113).
- Fredriksson, P.** (1999). "The dynamics of regional labor markets and active labor market policy: the swedish evidence". *Oxford Economic Papers* (núm. 51, pàg. 623-648).
- Freeman, R.** (1995). "The limits of wage flexibility to curing unemployment". *Oxford Review of Economic Policy* (vol. 11, núm. 1, pàg. 63-72).
- Haaland, J.; Kind, H.; Midelfart-Knarvik, K.-H.** (1999). "What determines the economic geography of Europe?". *CEPR Discussion Paper* (núm. 2072).
- Hallet, M.** (1998). "The regional impact of the single currency". Comunicació presentada al 38 Congrés de l'Associació Europea de Ciència Regional. Viena.
- Lindbeck, A.; Snower, D.** (1988). *The insider-outsider theory of employment and unemployment*. Cambridge: The MIT Press.
- Kenen, P.** (1969). "The theory of optimum currency: an eclectic view". A: R. Mundell; A. Swoboda (editors). *Monetary problems of the international economy* (pàg. 41-60). Chicago: Chicago University Press.
- Krugman, P.** (1991). *Geography and trade*. Cambridge: The MIT Press.

- Krugman, P.** (1993). "Lessons of Massachusetts for EMU". A: F. Torres; F. Giavazzi (editors). *Adjustment and growth in the European Monetary Union* (pàg. 241-261). Oxford: Cambridge University Press.
- Krugman, P.; Venables, A.** (1990). "Integration and competitiveness of peripheral industry". A: C. Bliss; J. Braga de Macedo (editors). *Unity with diversity within the EC: the community's southern frontiers* (pàg. 56-75). Cambridge: Cambridge University Press.
- Layard, R.** (1986). *How to beat unemployment*. Oxford: Oxford University Press.
- Layard, R.; Nickell, S.; Jackman, R.** (1991). *Unemployment. Macroeconomic performance and the labour market*. Oxford: Oxford University Press.
- Lippman, S.; McCall, J.** (1976). "The economics of a job search: a survey, Part I and II". *Economic Inquiry* (núm. 14, pàg. 155-189 i 347-368).
- Midelfart-Knarvik, K.-H.; Overman, H. G.; Redding, S. J.; Venables, A. J.** (2000). "The location of european industry". *Economics Papers, DG ECFIN* (núm. 142).
- Marshall, A.** (1920). *Principles of economics* (reed.). Londres: Macmillan.
- Molle, W.** (1996). "The regional economic structure of the European Union: an analysis of long-term developments". A: K. Peschel (ed.). *Regional growth and regional policy within the framework of european integration* (pàg. 66-86). Viena: Physica-Verlag.
- Mundell, R.** (1961, setembre). "A theory of optimum currency areas". *The American Economic Review* (vol. 60, pàg. 657-665).
- Narendranathan, W.; Nickell, S.** (1989). "Modelling the process of job search". A: S. Nickell; W. Narendranathan; J. Stern; J. García. *The nature of the unemployment in Britain* (cap. 3). Oxford: Oxford University Press.
- Padoa-Schioppa, F. (ed.)** (1991). *Mismatch and labour mobility*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Porter, M.** (1990). *The competitive advantage of nations*. Nova York: The Free Press.
- Sapir, A.** (1996). "The effects of Europe's internal market program on production and trade: a first assessment". *Weltwirtschaftliches Archiv* (núm. 132, pàg. 457-475).
- Tarantelli, E.** (1986). "The regulation of inflation and unemployment", *Industrial Relations* (núm. 25, pàg. 1-15).
- Wyplosz, C.** (2009). "Ten years of EMU: successes and puzzles". A: F. J. Jimeno (ed.). *Spain and the euro. The first ten years*. Madrid: Banc d'Espanya.